

PROBLEM STATEMENT

Meningkatkan revenue dengan memaksimalkan penjualan produk yang sudah terbukti banyak diminati

Spesific	Meningkatkan Rate Produk dibawah 1%
Measurable	0.08% - 0.5%
Achievement	>= 0.5%
Relevant	Secara bertahap
Time Bound	3 Bulan

OBJECTIVE

Meningkatkan Penjualan Revenue Produk dengan Menfokuskan sales produk yang berada diatas 0.08% - 0.5% menjadi 0.5% atau lebih dalam waktu 3 bulan

ROOT CAUSE

Tidak meratanya revenue penjualan produk, terdapat beberapa yang terlalu rendah dan beberapa yang menaikkan revenue penjualan

ISSUE TREE

					Pilihan Customer itu Sendiri	harga yang lebih mahal				
						promo produk lain lebih menarik				
Kenapa beberapa customer lebih memilih produk dengan category tertentu						kualitas rasa dari produk lain lebih baik				
					Forced	stock product				
						Location crowd				

BUSINESS QUESTION

trend/spesifik/hari/pembeiiian/lokasi

Apa harga dapat mempengaruhi banyak sedikitnya sales product dalam product type?

Apa ada preferensi products setiap category product di setiap lokasi?

Apakah banyaknya variasi mempengaruhi sales product?

Apakah waktu penjualan mempengaruhi sales product coffeshop?

HIPOTESIS

Harga	Jika harga murah atau mahal maka akan mempengaruhi sales produk coffeshop sebesar 0.1 - 0.2 %		
Lokasi	jika setiap toko menaikan harga pruduk yang paling laris maka berpotensi menaikan atau menurunkan produk sales sebesar 0.1 - 0.2 %		

Variasi	Jika menambah banyak variasi produk maka berpotensi menaikan produk sales sebesar 0.1 - 0.2 %		
Waktu	Jika diadakan promosi pada waktu jam tertentu maka berpotensi meningkatkan revenue produk sebesar 0.1 - 0.2 %		
METRIC			
revenue kontribusi per produk			
perumbuhan persenanan perbulan/minggu/hari revenue			
PRODUCT SALES RATE			
Revenue Product			
Revenue Rate per Location			
Variation Sales Rate			
SCOPE			
Peningkatan penjualan produk dengan sales rate antara 0.08% - 0.5%			